LIEBHERR-HAUSGERÄTE LIENZ GMBH koh/rul

Lagebericht 2025

Wirtschaft

Entwicklung der österreichischen Wirtschaft
Nach zwei Jahren der Rezession beginnt sich die österreichische Wirtschaft langsam zu erholen. Für das Jahr 2025 wird ein schwaches Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 0,6 % prognostiziert. In den Folgejahren 2026 und 2027 soll sich dieses Wachstum leicht beschleunigen und voraussichtlich 0,8 % beziehungsweise 1,1 % erreichen. Damit bleibt der wirtschaftliche Aufschwung nach der Rezession insgesamt zurückhaltend.

Arbeitsmarkt und Beschäftigung
Die schleppende wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre wirkt sich zunehmend auf den Arbeitsmarkt aus. Für 2025 wird eine Arbeitslosenquote von 7,5 % erwartet, was einen Anstieg um 0,5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Erst ab 2027 wird mit einer leichten Entspannung auf dem Arbeitsmarkt gerechnet.

Inflation und Lohnentwicklung
Die Inflation wird im Jahr 2025 voraussichtlich bei 3,6 % liegen. Ein schwächeres Lohnwachstum sowie auslaufende Basiseffekte bei den Energiepreisen führen dazu, dass die Inflationsrate in den Jahren 2026 und 2027 auf 2,4 % beziehungsweise 2,1 % sinken dürfte. Die Kerninflationsrate, welche Energie und Nahrungsmittel ausklammert, wird 2026 mit 2,7 % noch über der Gesamtinflation liegen, sollte sich aber in den Folgejahren ebenfalls bei etwa 2,1 % einpendeln. Die moderaten Lohnabschlüsse im Herbst 2025 – insbesondere in der Metallindustrie, im öffentlichen Dienst und im Handel – liegen teils deutlich unter der rollierenden Inflation und helfen, den Kostendruck zu verringern.

Exportwirtschaft und Bauinvestitionen
Die Exportwirtschaft, eine tragende Säule der österreichischen Wirtschaft, steht unter erheblichem Druck. Neben der schwachen Industriekonjunktur in Deutschland beeinträchtigen US-Zölle, hohe Lohn- und Energiekosten sowie die zunehmende Konkurrenz aus China die Entwicklung der Exporte. Trotz einer leichten Verbesserung im Jahr 2025 beurteilt die exportorientierte Industrie ihre Lage weiterhin überwiegend pessimistisch. Auch aus der Bauwirtschaft sind in den kommenden drei Jahren keine starken Wachstumsimpulse zu erwarten. Die Investitionen im Wohnbau sind seit 2022 deutlich zurückgegangen und werden sich nur langsam erholen. Ein schrittweiser Rückgang der historisch hohen Sparquote in den Jahren 2025 und 2026 schafft trotz stagnierender realer Haushaltseinkommen ein moderates Wachstum der privaten Konsumausgaben.

Öffentliche Finanzen und Verschuldung
Der Budgetsaldo verbessert sich 2025 auf –4,5 % des BIP. Sofern die bisher konkretisierten Konsolidierungsmaßnahmen umgesetzt werden, ist für 2026 und 2027 eine weitere Verbesserung auf –4,2 % zu erwarten. Im Jahr 2028 führt die Einführung der EU-weiten CO2-Bepreisung im Rahmen des Emissionshandelssystems ETS2 zu einer Verschlechterung des Saldos auf –4,4 %. Die nationale CO2-Steuer läuft Ende 2027 aus, während die Einnahmen aus ETS2 erst ab 2029 verbucht werden. Die Schuldenquote wird 2025 bei etwa 81,9 % des BIP liegen und bis 2028 auf 86,8 % ansteigen. Gründe hierfür sind das weiterhin hohe Primärdefizit und das geringe nominale BIP-Wachstum.

Branchenkonjunktur

Die Haushalts-Kühlgerätebranche blickt auf ein Jahr mit gemischten Signalen zurück. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren weiterhin anspruchsvoll: Hohe Lebenshaltungskosten, Inflation und geopolitische Unsicherheiten belasteten die Konsumlaune, während Zinssenkungen und eine moderate Preisberuhigung im zweiten Halbjahr erste Stabilisierungstendenzen erkennen ließen. Der globale Markt für Kühl- und Gefriergeräte verzeichnete ein moderates Wachstum, getragen von der steigenden Nachfrage nach energieeffizienten Lösungen und smarten Features. Prognosen sehen ein jährliches Wachstum von rund 4,9 % bis 2032, getrieben durch Urbanisierung und

technologische Innovationen. In Deutschland lag das Umsatzvolumen für Haushaltsgroßgeräte bei etwa 7 Mrd. €, mit einem erwarteten jährlichen Plus von 2,8 % bis 2030. Nachhaltigkeit und Konnektivität etablierten sich als zentrale Kaufargumente.
Der Markt für steckerfertige Kühl- und Gefriergeräte im professionellen Einsatz zeigt sich im Jahr 2025 insgesamt stabil, jedoch investitionsseitig selektiv. Die Nachfrage wird weniger von einer konjunkturellen Erholung getragen, sondern primär durch Ersatzinvestitionen, regulatorische Anforderungen (Energieeffizienz, Kältemittel) sowie anwendungsspezifische Leistungsanforderungen. Energieeffiziente Plug-and-Play-Lösungen mit hoher Betriebssicherheit stehen branchenübergreifend im Fokus.
Gastronomie: Die Investitionsneigung bleibt 2025 verhalten. Anschaffungen erfolgen überwiegend bedarfs- und ersatzgetrieben. Steckerfertige Geräte profitieren von ihrem geringen Installationsaufwand und werden vor allem in Systemgastronomie, kompakten Küchenkonzepten und bei Modernisierungen nachgefragt. Energieverbrauch und Zuverlässigkeit sind kaufentscheidend.
Labor & Medizin: Dieses Segment erweist sich auch 2025 als konjunkturell am stabilsten. Die Nachfrage ist strukturell getrieben (Gesundheitswesen, Forschung, Diagnostik) und weitgehend unabhängig von der allgemeinen Wirtschaftslage. Qualität, Temperaturstabilität, Dokumentation und Normkonformität stehen klar vor Preisaspekten und sichern ein attraktives, kontinuierliches Marktvolumen.
Getränkekühlung: Der Markt bleibt 2025 volatil und marketingabhängig. Investitionen sind eng an POS-Aktivitäten gekoppelt und wurden infolge gekürzter Budgets zunehmend preissensibel getätigt. Während einerseits Themen wie Energieeffizienz & CO2-Fußabdruck verstärkt im Fokus der großen Konzerne stehen, sinkt gleichzeitig die Erwartung an die Langlebigkeit der Produkte zugunsten günstiger Anbieter.
Bäckerei: Die Branche bleibt unter Kostendruck, wodurch Investitionen nur selektiv erfolgen. Nachfrage nach steckerfertigen Lösungen entsteht vor allem bei Filialbäckern und Ketten zur Prozessoptimierung und Flexibilisierung. Einzelbetriebe agieren weiterhin zurückhaltend.
Lebensmittelhandel: 2025 stand klar im Zeichen von Ersatz- und Effizienzmaßnahmen. Steckerfertige Geräte wurden insbesondere für kleinere Formate, Sonderplatzierungen und kurzfristige Konzepte eingesetzt. Regulatorische Vorgaben und Energiekosten treiben den Austauschbestand, während großvolumige Neuinvestitionen auf die Expansionsaktivitäten insbesondere der Discount-Filialen begrenzt blieben.

Marktsituation

Haushaltsgeräte
Österreich – Im Gesamtmarkt für Kühl- und Gefriergeräte in Österreich setzte sich die negative Marktentwicklung fort. Lt. GfK entspricht der Marktrückgang in Summe einem Minus von -6,6% in Stück und einem Minus von -5,9% im Wert. Umso erfreulicher ist die positive Entwicklung von Liebherr Österreich zu bewerten. Durch gezielte Maßnahmen, wie die Qualitätsoffensive der 10 Jahre Herstellergarantie, die kontinuierliche Weiterentwicklung im Vertriebskanal Küchenhandel sowie eine hervorragende Partnerschaft mit dem Klima- und Energiefonds, konnten die ohnehin hohen Marktanteile weiter ausgebaut werden. Liebherr hält mit 22,7% in Stück und 33,9% im Wert weiterhin, mit großem Abstand, die unumstrittene Marktführerschaft und festigt seine Position als „The cooling specialist". Einen Aufschwung erlebte auch der Einrichtungsfachhandel, bei dem sich der Trend zur Neuaufnahme von Bauvorhaben, Renovierungen und Umbauten durchsetzte. Trotz der für den Markt einschneidenden Insolvenz der SIGNA Gruppe, der das Traditionsunternehmen Kika-Leiner angehörte, und gerade wegen der starken Partnerschaft mit dem Einrichtungsfachhandel, insbesondere Küchenstudios und Tischler, konnten die Absätze und Marktanteile im Vertriebskanal Einrichtungsfachhandel weiterhin ausgebaut werden. Das etablierte Omni-Channel-Konzept funktioniert in einem weiteren Jahr in Folge reibungslos. Im Einklang mit den etablierten Händler-Absatzkanälen, konnte auch die Entwicklung im D2C Segment weiter leicht gesteigert werden. Ein Highlight im Jahr 2025 war der Produktlaunch der neuen French-Door Geräte sowie die Einführung der XL-Geräte, welche als vollintegrierbare Einbaugeräte, dem Megatrend zu noch größeren Lagermöglichkeiten gerecht werden.

Osteuropa (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien)
In den osteuropäischen Märkten konnte Liebherr in wichtigen Ländern wie Polen, Tschechien und Slowenien ein weiteres Wachstum verzeichnen. Dennoch führt ein herausforderndes Marktumfeld, gekennzeichnet durch den aggressiven Eintritt chinesischer Marktteilnehmer, mehr und mehr zu einem Preiskampf. Liebherr punktet jedoch auch in Osteuropa stark mit der Qualitätsoffensive der 10 Jahre Herstellergarantie, die von allen Ländern sehr positiv angenommen wird und zu einer gezielten Steigerung des Durchschnittspreises führt. Besonders hervorzuheben ist die Positionierung als „Europe's best-selling brand" bei NoFrost Gefriergeräten >90cm. „Made in Germany" und die Vernetzbarkeit positionieren Liebherr in Osteuropa als starke Marke im Bereich der Gefriergeräte. Ebenso konnten die French-Door Modelle sowie die vollintegrierbaren XL Einbaugeräte erfolgreich eingeführt werden. Im Jahr 2025

hat Liebherr ferner den Markteintritt in weitere Home-Market Länder wie Kroatien und Bosnien/Herzegowina erfolgreich vorbereitet und umgesetzt.

Übrige Export-Märkte
Anfang 2025 erfolgte mit der Umstellung der Vertriebsorganisationen in Italien und Spanien von einem Importeur auf eine eigene Liebherr-Vertriebsmannschaft der letzte große Schritt im Zuge der Transformation im Europäischen Go2Market-Ansatz. Gleichzeitig konnten sich die früher umgestellten Kernmärkte Frankreich und Schweiz positiv entwickeln und zeigten ein Absatzwachstum mit Produkten aus Lienz in Höhe von +8,3% bzw. 10,4%. Gestützt durch die Verlagerung der Unterbau-Produktgruppe nach Lienz, konnte der Absatz von LWL-Produkten im wichtigsten Markt Deutschland mit 11,5% auf über 108 000 Stk. deutlich gesteigert werden. Ebenfalls erfreulich war die deutliche Absatzsteigerung von Wein-Geräten in Deutschland um 29,4%.
Während sich die Absätze der Lienz-Geräte in der Region APAC mit regionalen Verschiebungen und rund 11.000 Geräten annähernd auf Vorjahresniveau bewegten, konnte am amerikanischen Kontinent sogar ein leichtes Wachstum von 9,6% erzielt werden. Die Verluste bei Haushaltsgeräten in den USA infolge der zusätzlich eingehobenen Importzölle (-12,4%) konnten durch einen deutlichen Anstieg der Bestellungen für einen kundenspezifischen Getränkekühler (+45,6%) überkompensiert werden.

Gewerbegeräte
Die außergewöhnlich hohe Nachfrage in den Vorjahren im Bereich der Healthcare- und Scientific-Geräte hat sich merklich normalisiert. Gleichzeitig führte eine materialbedingte Kapazitätsverknappung in der Fertigung zu einem Absatzrückgang von rund 34 %. Im Segment Gastronomie war zwar eine steigende Nachfrage erkennbar, die aufgrund der eingeschränkten Produktionskapazitäten jedoch nicht vollständig bedient werden konnte. Dadurch blieb der Absatz unserer Gastrogeräte im Wesentlichen auf dem Vorjahresniveau.

Annähernd verdoppelt hat sich hingegen die Liefermenge von Geräten für den Lebensmittelhandel. Auf Basis einer gewonnenen Ausschreibung eines multinationalen Kunden konnte die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit in diesem für uns noch jungen Vertriebskanal erfolgreich in weitere 4 europäische Länder erweitert werden.

Die Getränkekühler als größtes Gewerbe-Produktsegment im Hause Liebherr konnte den Vorjahresabsatz nur leicht übertreffen. Die limitierte Produktionskapazität aber auch der zunehmende Preisdruck in diesem Segment verhinderten ein stärkeres Wachstum in einem Marktumfeld, das zuletzt wieder an Dynamik zugelegt hat.

Kennzahlen

Umsatz / Absatz gesamt
Der Nettoumsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um € 30,9 Mio. bzw. 9,47 % auf € 357,1 Mio.
Davon entfielen € 337,2 Mio. auf den Geräte- und Handelswarenerlös (Eigenfertigung und Handelswaren) sowie € 19,0 Mio. auf Ersatzteile, Serviceleistungen, Produktionszulieferungen, interne Verrechnungen und sonstige Erlöse.
Der Inlandsumsatz belief sich auf € 65,8 Mio., der Exportumsatz auf € 291,3 Mio. und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von € 260,2 Mio. Die Exportquote stieg auf 81,6 %

Investitionen
Im Geschäftsjahr wurden insgesamt € 4,86 Mio. investiert, davon € 2,25 Mio. in Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung, € 1,27 Mio. in Anlagen im Bau, € 0,82 Mio. in technische Anlagen und Maschinen, € 0,35 Mio. in Bauten, € 0,10 Mio. in Wertpapiere des Anlagevermögens, € 0,05 Mio. in geleistete Anzahlungen sowie € 0,03 Mio. in immaterielle Vermögensgegenstände.

Produktion
Im Berichtsjahr stieg die produzierte Stückzahl von 217.855 Geräten im Jahr 2024 auf 239.162 Geräte im Jahr 2025 an (+9,8 %). Der Mengenzuwachs entfiel überwiegend auf höherwertige Geräte mit höherem Material- und Arbeitsanteil, während die Produktion einfacher Geräte (z. B. Truhen) weiter rückläufig war.

Kosten/Preise
Mit Wirkung ab 1. Mai 2025 wurden die kollektivvertraglichen Mindestgehälter und -löhne in der Elektro- und Elektronikindustrie um 3,0 % angehoben. Die IST-Löhne und -Gehälter erhöhten sich um 2,75 %, wobei diese Erhöhung betragsmäßig mit maximal 115 € pro Monat begrenzt war.

Aufgrund der wirtschaftlich angespannten Gesamtsituation machte das Unternehmen von der im Kollektivvertrag vorgesehenen Rezessionsoption Gebrauch. Diese Option ermöglicht Betrieben in nachweislich schwieriger wirtschaftlicher Lage eine abweichende bzw. abgefederte Entgeltanpassung gegenüber dem regulären Abschluss. Die durchschnittlichen Einkaufspreise für Rohmaterial sind im Jahresvergleich um rund 2,9 % gesunken.

Ertragslage

Im Jahr 2025 betrug das Ergebnis vor Steuern € –23,9 Mio. und verbesserte sich damit um € 14,7 Mio. gegenüber dem Vorjahr (€ –38,6 Mio.). Die Umsatzrendite verbesserte sich im Geschäftsjahr 2025 deutlich von –11,8 % auf –6,7 %. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf das gegenüber dem Vorjahr signifikant reduzierte negative Ergebnis vor Steuern zurückzuführen, während der Umsatz gleichzeitig anstieg. Trotz der weiterhin negativen Marge zeigt die Verbesserung eine spürbare Entlastung der Ertragslage und eine allmähliche Stabilisierung der operativen Performance.

Finanzkennzahlen

Übersicht	2025	2024	Veränderung	
	in T-EUR	in T-EUR	in T-EUR	in %
Bilanzsumme	150.390	155.845	- 5.454	- 3,5 %
Sozialkapital	22.631	24.270	- 1.637	-6,7 %
Anlagevermögen	68.827	73.040	- 4.211	-5,8 %
Bestände	32.008	36.515	- 4.507	-12,3 %
Eigenkapital	20.140	14.074	6.065	+ 43,1 %
Eigenkapitalquote in %	13,4 %	9,0 %	4,4 %	

Die Bilanzsumme zum 31.12.2025 betrug € 150,4 Mio. und lag damit € 5,5 Mio. bzw. 3,5 % unter dem Wert des Vorjahres (€ 155,8 Mio.). Die wichtigsten Veränderungen auf der Aktivseite betrafen vor allem das Anlage- und Umlaufvermögen: Das Anlagevermögen verringerte sich um € 4,2 Mio. (–5,8 %), insbesondere aufgrund eines Rückgangs bei den Sachanlagen. Die Vorräte reduzierten sich um € 4,5 Mio. (–12,3 %), während die Forderungen nahezu unverändert blieben (–€ 0,07 Mio.). Die liquiden Mittel stiegen deutlich um € 3,3 Mio. (+88 %).
Auf der Passivseite stieg das Eigenkapital infolge der Dotierung der Kapitalrücklagen trotz eines höheren Bilanzverlustes deutlich an und belief sich auf € 20,1 Mio. (gegenüber € 14,1 Mio. zu Jahresbeginn). Damit erhöhte sich die Eigenmittelquote auf 13,4 % (Vorjahr ca. 9,0 %).

Cashflow

Übersicht Cashflowrechnung	2025	2024	Veränderung	
	in T-EUR	in T-EUR	in T-EUR	in %
- aus operativer Tätigkeit	-17.020	-30.600	+13.580	+ 44,4 %
- aus Investitionstätigkeit	-4.700	-16.201	+11.501	+ 71,0 %
- aus Finanzierungstätigkeit	24.969	47.978	-28.768	- 59,9 %
Summe Cash Flow	+3.249	1.177	-3.687	

Im Geschäftsjahr 2025 lag der Cashflow aus operativer Tätigkeit mit –17,0 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahreswert von –30,6 Mio. EUR und verbesserte sich damit um 13,6 Mio. EUR bzw. 44,4 %.
Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf –4,7 Mio. EUR und lag damit um 11,5 Mio. EUR bzw. 71,0 % über dem Vorjahr (–16,2 Mio. EUR).
Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit verringerte sich hingegen deutlich auf +19,2 Mio. EUR (Vorjahr: +48,0 Mio. EUR), was einer Verschlechterung um 28,8 Mio. EUR bzw. 59,9 % entspricht.
In Summe ergab sich damit ein negativer Gesamt-Cashflow von –2,5 Mio. EUR gegenüber einem positiven Vorjahreswert von +1,2 Mio. EUR, was einer Veränderung von –3,7 Mio. EUR entspricht.

Mitarbeiter

Das Jahr 2025 war von einer herausfordernden Auftragssituation mit stark schwankenden Absatzprognosen geprägt. Aufgrund der im Jahr 2024 geplanten Reduktion des Personalstandes mussten zu Jahresbeginn punktuelle Nachbesetzungen vorgenommen werden, um die Produktion zu stabilisieren. Da die Absatzprognosen in der ersten Jahreshälfte nicht erreicht wurden, wurde ab Mitte des Jahres auf weitere Einstellungen verzichtet und der Personalstand wieder durch natürliche Fluktuation gesenkt. Rückläufige Absatzzahlen erforderten zudem mehrere Anpassungen in der Personaleinsatzplanung; durch die Verschiebung von Freischichttagen und die freiwillige Inanspruchnahme von Urlaub konnte bis Jahresende eine angemessene Auslastung gewährleistet werden.
Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Lage lag der Fokus auf Prozessoptimierungen und gezielten Kosteneinsparungen, insbesondere durch Nutzung der im Kollektivvertrag verankerten Rezessionsoption. Personalbedarfe außerhalb des produktiven Bereichs wurden äußerst kritisch geprüft und nur bei zwingender Notwendigkeit nachbesetzt.

Ein weiterer Schwerpunkt lag 2025 auf der Weiterentwicklung der Mitarbeitenden sowie einer strukturierten Potential- und Nachfolgeplanung. Die Einführung des neuen Jahresgesprächs und eines Kompetenzmodells wurde durch eine standortübergreifende Potentialanalyse und die Talent Card ergänzt, unterstützt durch gezielte Schulungen. Parallel wurde die Fachkarriere als alternativer Entwicklungspfad im Rahmen eines Pilotprojekts weiter konkretisiert, um fachliche Talente gezielt zu fördern und langfristig zu binden. Im HR-Marketing standen regionale Recruiting-Initiativen und nationale Kooperationen – etwa mit dem „TU Graz Racing Team" – im Fokus, während die erneute Arbeitgebermarktstudie eine aktualisierte Einschätzung der Marktposition ab 2026 ermöglicht. In der Lehrausbildung wurden Ausbildungsqualität und Produktionsnähe durch zusätzliche Versetzungsstellen, das Projekt „Kennenlernen des Produktionsprozesses" sowie eine verstärkte Einbindung der Eltern weiter ausgebaut.

Umweltbelange 2026

Im Jahr 2025 führten die höheren Produktionsstückzahlen (+10,1 %) bei einem nahezu unveränderten durchschnittlichen Gerätegewicht zu einem Anstieg des gesamten Energieverbrauchs. Der Stromverbrauch erhöhte sich um 4,0 % auf 10,2 GWh, der LPG-Verbrauch um 11,8 % auf 7,7 GWh. Hauptursachen dafür waren der größere Fertigungsumfang, der durchgehende Vollbetrieb zentraler Anlagen, die Erweiterung der Produktion (Endmontage Multideck) sowie ein zusätzlicher Heizbedarf infolge der Umwidmung des Production Hubs.

Der Fernwärmeverbrauch sank hingegen bei vergleichbaren Witterungsbedingungen um 4 % auf 232 MWh, was auf Effizienzverbesserungen in der Wärmebereitstellung zurückzuführen ist. Die optimierte Tiefbrunnenanlage steigerte zusätzlich die Effizienz der Kälteerzeugung und erzeugte rund 2,6 GWh Kälte.

Die Energiepreise entwickelten sich insgesamt rückläufig (LPG −12 %, Strom −24 %). Eine drohende Erhöhung der Fernwärmekosten konnte durch eine Anpassung der Spitzenlast abgewendet werden. Der Wasserverbrauch verringerte sich deutlich um 21 %. Im Bereich Abfall blieb die Gesamtmenge mit +5 % weitgehend stabil, allerdings bei rückläufigen Erlösen (−30 %). Die größten Fraktionen blieben unverändert Kartonagen, Holz und Schrott.

Die Energieintensität stieg aufgrund des höheren Energieeinsatzes und trotz gestiegener Stückzahlen auf rund 960 kWh/t (Zielwert: ≤ 740 kWh/t). Die elektrische Grundlast stabilisierte sich bei 480 kW und lag damit weiter innerhalb der zulässigen Bandbreite.

Für 2026 ist geplant, die Energiebasis und zugehörigen Kennzahlen neu zu definieren. Wesentliche Maßnahmen umfassen den Umbau des Tiefbrunnens zu einem geschlossenen System zur weiteren Effizienzsteigerung sowie die Sanierung der Produktionshalle zur langfristigen Reduktion des Energieverbrauchs. Übergeordnetes Ziel bleibt eine kontinuierliche Verbesserung der Umweltkennzahlen und eine nachhaltige Minimierung der Auswirkungen auf Natur und Ressourcen.

Forschung- und Entwicklung

Der Serienstart der neuen Generation „Unterbau-Geräte" am Anfang des Jahres brachte die geplante Kehrtwende in der Beschäftigung am Standort. Das Produktionsvolumen wuchs auf 239.162 Std. (+9,8%) bzw. auf eine Beschäftigung von 489.536 produktiven Fertigungsstunden (+4,0%). Allerdings lag der Schwerpunkt vor dem

Betriebsurlaub, weshalb ab Ende August die Produktion gedrosselt wurde – diesmals allerdings vollumfänglich mit den zur Verfügung stehenden Mitteln der Urlaubs- und Gleitzeitkonten.

Im Laufe des Jahres 2025 haben wir die „Table Top Scientific"- und die ersten „Undercounter"- Geräte sowie verschiedene „Heavy Duty"- und „Commercial Scientific" - Varianten in Serie gebracht. Mit den neuen Projekten „Fully Integrated floor ECBN", „Wine Einbau", „cost saving Wine alpha und beta" und dem „merchandizing display cooler" wurden weitere Projekte im Rahmen unserer Fabriksroadmap gestartet. Insgesamt wurde in 2025 an 14 Produktprojekten gearbeitet, die alle unser Produktportfolio erneuern, ergänzen und / oder wirtschaftlicher gestalten.

Derivative Finanzinstrumente

Im Jahr 2025 wurden keine derivativen Finanzinstrumente verwendet.

Entwicklung 2026

Für das Geschäftsjahr 2026 gehen wir trotz eines weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds von einer moderaten Umsatzsteigerung aus. Grundlage dafür sind die eingeleiteten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, Prozessoptimierung und Kostendisziplin sowie eine erwartete leichte Nachfrageerholung in den Kernmärkten. Zudem wird sich unsere Go-to-Market-Strategie weiter etablieren: Durch den verstärkten Ausbau des Direktvertriebs in den jeweiligen Ländern erwarten wir eine Steigerung der Absatzmengen sowie eine verbesserte Marktdurchdringung. Gleichzeitig bleibt das Umfeld volatil – geprägt durch geopolitische Unsicherheiten, regulatorische Entwicklungen und zunehmenden Wettbewerbsdruck. Durch die konsequente Umsetzung unserer strategischen Initiativen, eine flexible Kapazitätssteuerung und die gezielte Weiterentwicklung des Produktportfolios sehen wir das Unternehmen gut positioniert, um die Chancen im Jahr 2026 zu nutzen und die Ergebnisstabilität weiter zu stärken.

Risiken 2026

Für das Jahr 2026 ergeben sich für unser Unternehmen mehrere wesentliche Risiken. Die Nachfrageentwicklung bleibt unsicher, da die globale Konjunktur volatil ist und die Konsumenten aufgrund hoher Sparquoten weiterhin zurückhaltend agieren, insbesondere bei langlebigen Konsumgütern wie Haushaltsgeräten. Gleichzeitig steigt der Wettbewerbs- und Preisdruck, da asiatische Anbieter den europäischen Markt weiterhin intensiv bearbeiten und steigende Kosten für Energie, Logistik und Rohstoffe nicht in vollem Umfang weitergegeben werden können. Zusätzlich wirken geopolitische Spannungen – unter anderem in Europa, dem Nahen Osten, Südamerika und dem Iran – auf Lieferketten, Rohstoffpreise, Logistikkosten und Währungsvolatilität ein. Erhöhte regulatorische Anforderungen der EU in den Bereichen Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Recycling führen zu zusätzlichem Anpassungs- und Kostendruck. Darüber hinaus besteht ein technologisches Risiko, da Digitalisierung und neue Marktstandards hohe Investitionen erfordern und die Wirksamkeit dieser Maßnahmen zeitlich verzögert eintreten kann. Insgesamt bleibt das wirtschaftliche Umfeld anspruchsvoll und erfordert 2026 eine konsequente Weiterführung der eingeleiteten Maßnahmen, um Ergebnisstabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Lienz, am 18.02.2026

Holger König Lucas Nerud Marcel Snelder